



МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

Адреса: „Кеј 13-ти Ноември“ број 6, 1000 Скопје, Р. Македонија

До:

Агенција за електронски комуникации
г-дин Сашо Димитријоски, Директор
Кеј Димитар Влахов бр. 21,
1000 Скопје

Коментари на Македонски Телеком АД Скопје на нацрт Правилник за содржината и информациите што треба да бидат објавени во референтната понуда за пристап до јавни мобилни комуникациски мрежи и услуги

Почитувани,

Благодариме на укажаната можност за искажување на нашето мислење и забелешки на нацрт–Правилник за содржината и информациите што треба да бидат објавени во референтната понуда за пристап до јавни мобилни комуникациски мрежи и услуги (понатаму: Нацрт – Правилник). За таа цел во продолжение на овој допис Ви доставуваме коментари, забелешки и предлози на Македонски Телеком АД Скопје, (понатаму: Македонски Телеком), на предметниот документ обележани со боја (со видливи измени) и се надеваме дека истите ќе бидат прифатени во финалната верзија на документот, бидејќи се од особено значење за понатамошниот развој на пазарот и стабилноста на индустријата.

1. Видови на пристап на големопродажниот пазар

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
член 4	МВМО-препродавач: -Нема одобрение за користење на радио фреквенции ни своја основна мрежа за да овозможи започнување и завршување на новик за своите претплатници; -Обезбедувањето на услугите на јавни мобилни комуникациски мрежи го врши со пристап до радио и основната мрежа на мобилниот мрежен оператор; -Не е вертикално интегриран и не обезбедува големопродажни услуги за сопствени потреби, туку за активности на малопродажно ниво заклучува услуги од некој оператор понудувач на

МАКЕДОНСКИ ТЕЛЕКОМ АД - СКОПЈЕ

Адреса: „Кеј 13-ти Ноември“ број 6, 1000 Скопје, Р. Македонија

Телефон: +389 2 3100 200 | Факс: +389 2 3100 300 | Контакт центар +389 2 122

E-Mail: kontakt@telekom.mk | Internet: www.telekom.mk

ЕМБС 5168660 | Основна главнина МКД 9.583.887.733,00

	<p>големопродажно ниво; - Не може да склучува договори за интерконекција со други оператори; - Нема свои СИМ картички со свои IMSI/MNC и не може да склучува договори за меѓународен роаминг туку ваквиот тип на услуги операторот корисник ги обезбедува преку договорите за меѓународен роаминг на операторот; - Нема броеви и серии на броеви врз основа на решение издадено од Агенцијата за електронски комуникации и не обезбедува преносливост на броеви; - Може да нуди сопствени услуги и да се рекламира под свој бренд, но таквите услуги не можат да се разликуваат од услугите на мобилниот мрежен оператор кој што му обезбедил пристап до неговата мобилна мрежа; - Има сопствен билинг систем.</p>
--	--

Коментари и образложенија

Како што веќе спомнавме и во коментарите од Нацрт – документот за Анализа на Пазар 11, сметаме дека пристапот за сервис провајдерите/препродавачите не треба да е предмет на регулација кога секаде овие модели функционираат комерцијално, дотолку повеќе што дури не постои ниту стандарден модел/техничко решение, туку најчесто станува збор за customized модел т.е. модел направен според потребите на потенцијалниот партнер. Генерално, обезбедувањето на услуги на основа на препродажба вообичаено има и поинаков тип на регулација при која цените се утврдуваат на основа на retail minus за разлика од другите форми на пристап каде цените се трошковно ориентирани. Во случај на обезбедување на мобилни комуникациски услуги на малопродажно ниво, не постои т.н. стандардна цена за услугата. Портфолиото на мобилни услуги значително се разликува од портфолиото на фиксни услуги. Понудите за мобилни услуги, односно мобилни пакети се многу бројни, со различни карактеристики и многу често се менуваат понудите на пазарот, бидејќи пазарот за мобилни услуги е подинамичен од пазарот на кој се обезбедуваат услуги преку фиксен пристап. Оттука, како што споменавме, не постои стандардна цена, на пример за услуга мобилен говор, и многу тешко е да се направи големопродажен ценовен модел и портфолио на пакети за оператор кој би нудел услуги на база на препродажба. Како поткрепа на сето горенаведено е и коментарот на АЕК во Финалниот документ за анализа на пазар „Пазар 15 – Услуги за пристап и започнување на повик во јавни комуникациски мрежи (релевантни пазари за продажба и услуги на големо) од Јули 2010 година во кој АЕК врз основа на заклучокот дека сервис провајдерите/препродавачите не придонесуваат во директни инвестиции во мобилните мрежи односно не придонесуваат за зголемување на додадената вредност на услугите. АЕК ја прифати забелешката дадена од тогаш Т-Мобиле Македонија, дека пристапот за сервис провајдерите/препродавачите не треба да биде предмет на регулација и истиот треба да се договара на комерцијално ниво и го тргна од анализата на конкретниот пазар. Сега Македонски Телеком повторно го реafirмира овој коментар.

Дополнително, со предлогот за регулирање на пристапот за сервис провајдерите односно препродавачите АЕК ги пресликува мерките наметнати од страна на КЗК кон опе.VIP и на Македонски Телеком, со што му наметнуваат дополнителни мерки од оние веќе наметнати во првата анализа на пазарот што е во спротивност од трендот на регулацијата во ЕУ, како и на трендот на пазарот и неговиот пазарен удел на истиот, поради што предлагаме бришење на член 4 од Нацрт Правилникот во целост.

Одговор од АЕК:

Коментарот не се прифаќа.

Како резултат на Анализата објавена во Април 2016 година, пазарот е дефиниран како пазар за пристап и започнување на услуги во јавни мобилни комуникациски мрежи, вклучувајќи ги услугите за пристап за МВМО, МВМО-препродавач, пристап за национален роаминг и пристап за сопствени потреби. АЕК смета дека активностите на МВМО-препродавач како што е дефинирано во член 4 од правилникот е од големо значење за пазарот на мобилни електронски комуникациски услуги и треба да биде предмет на претходна регулација односно треба да биде содржан во референтната понуда за пристап и започнување на услуги во јавни мобилни комуникациски мрежи. Во согласност со член 85 став 2 од ЗЕК: “Со обврската за недискриминација од ставот (1) на овој член се гарантира дека определениот оператор со значителна пазарна моќ ќе применува еквивалентни услови во еквивалентни околности за другите оператори кои даваат исти услуги и ќе им обезбеди услуги и информации на другите оператори под истите услови и со ист квалитет како оние што ги обезбедува за сопствените услуги или оние за неговите подружници или партнери.” Тоа значи дека операторот треба на операторот корисник да им ја понуди целосната понуда со квалитет и обем како што ја нуди за своите претплатници.

Во прилог 1 е даден приказ на инволвираноста на операторот и операторот корисник според која се изведени дефинициите за МВМО во овој правилник. Се разбира операторите можат да имаат посебен сопствен бренд, кој не поседува сопствен билинг систем, преку кого ќе нудат услуги до крајни корисници, но таквата ситуација не е опфатена со овој правилник и не е предмет на регулација.

2. Барање за обезбедување на пристап

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
Член 8, став 1	<p>(1) Барањето за склучување договор за пристап што го поднесува операторот-корисник до Операторот, меѓу другото, содржи:</p> <ul style="list-style-type: none">а) назив и седиште на операторот-корисник;б) потврда за извршена регистрација на нотификација издадена од Агенцијата;в) вид на услуги што се обезбедуваат преку пристап;г) адреси на точките за пристап од референтната понуда за кои операторот-корисник поднесува барање за пристап;ѓ) податоци за точките за пристап од референтната понуда за кои се бара колокација и вид на колокација;е) планиран сообраќај <u>за следните 24 (дваесет и четири) месеци за услугите за пристап за која операторот-корисник е заинтересиран да ги користи, поделено по месеци и Услуги.</u>;ж) предвиден (планиран) рок за времетраење на договорот;з) потврда за имплементирана функционалност на преносливост на броеви согласно Правилникот за преносливост на броеви издадена од Агенцијата за целосен МВМО.

	<p>s) потпишан Договор со операторот за неоткривање на доверливи информации (Договор за доверливост) разменети при склучувањето на договори за пристап;</p> <p>ј) копија од Решение за доделување на национален код за сигнализација издадено од Агенцијата за електронски комуникации за целосен МВМО.</p> <p><u>к) документи (дозволи, одобренија, решенија итн.) потребни за изградба и/или, управување и работа со мрежа и давање на услуги, согласно ЗЕК и други важечки законски прописи во РМ.</u></p> <p><u>л) интерфејси, листа и идентификација на пристапната точка на Партнерот;</u></p> <p><u>м) спецификација на опремата (хардвер и софтвер) на пристапна точка на Партнерот;</u></p>
Член 8, став 2	(2) Операторот му доставува на операторот-корисник одговор во рок од 10 работни дена од денот на приемот на <u>комплетно</u> барање т за склучување договор за пристап.

Коментари и образложенија

Предлагаме проширување и допрецизирање на ставот 1 на член 8 “Барањето за обезбедување на пристап” со горенаведените потточки.

Сметаме дека ваквиот предлог од наша страна за “барањето за обезбедување на пристап”, може да се смета за “комплетно барање”.

Воедно сметаме дека е потребно допрецизирање и на потточката е) “планиран сообраќај”. Истото е неопходно да биде составен дел на барањето на операторот-корисник со што ќе им овозможи на операторите да го оптимизираат мрежното планирање и воедно да ја обезбедат функционалноста на услугите за пристап.

Поимот “барање” од ставот 2 на член 8 инсистираме да се замени со терминот “комплетно барање”, кое е неопходно за склучување на договорот за пристап. Под комплетно барање ќе се подразбира барање што е согласно одредбите на став 1 член 8, вклучувајќи го и предлогот на Македонски Телеком за проширување на истото.

Одговор од АЕК:

Коментарот во однос на планираниот сообраќај во точка е) се прифаќа. Сепак, предвидувањето на волумен на сообраќај во никој случај не треба да биде обврзувачки и неисполнувањето на планираниот сообраќај не смее да предизвикува правни последици.

Коментарот под точка к) не се прифаќа затоа што сметаме дека ваквите документи не се потребни да бидат содржани во барањето.

Коментарите под точка л) и м) не се прифаќаат затоа што таква обврска во согласност со ЗЕК му е наметната на операторите со значителна пазарна моќ.

Коментарот во однос на член 8 став 2 не се прифаќа затоа што истото е дефинирано во член 73 став 4 од ЗЕК.

3. Дефекти и нивно отстранување

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
член 15, став 1	(1) Ако на делот на мрежата одржуван од страна на Операторот настане дефект, Операторот ги превзема сите неопходни активности за идентификација и отстранување на дефектот и ги елиминира или

	ограничува потенцијалните загуби во рок кој не може да биде подолг од еден-четири часа од известувањето за настанатиот дефект дадено од страна на операторот-корисник или од моментот кога операторот на било кој друг начин ќе го открие дефектот.
--	--

Коментари и образложенија

Македонски Телеком не се согласува со став 1 од Член 15. Сметаме дека неопходна е корекција на дефинираниот рок за идентификација и отстранување на дефекти, за која вие сметате дека не може да биде подолг од еден час. Секако првично е потребно да се направи квалификација на дефекти со дефинирање на различни приоритети:

Приоритет 1 – критичен:

Пречка за која се претпоставува дека сериозно влијае на Услугите за Пристап или билингот на значителен број на Претплатници.

Приоритет 2 – висок:

Пречка за која се претпоставува дека влијае на Услугите за Пристап на значителен број на Претплатници.

Приоритет 3 – низок:

Било која друга пречка којашто селективно влијае на Претплатниците, но не во критичните или високи категории, ниту на приговор од еден Претплатник.

Секако треба да земете во предвид дека операторот во пракса не е во можност да ги отстрани дефектите за време кое е пократко од времето дефинирано во договорите со добавувачите на опрема за отстранување на дефектите на системите. Воедно предлагаме и категоризација на видот на дефектите. Од тука времето за отстранување на дефекти дефинирани како критични пречки со приоритет 1, предлагаме да не биде пократко од четири часа, што е во линија со времето дефинирано во договорите со добавувачите. При тоа треба да се земат во предвид сите потребни активности за отстранување на еден дефект заради фактот што појавата на даден дефект може да е физички на оддалечено место во одредена базна станица/и низ Република Македонија.

Аналогно на категоризација на видот на дефектите, дефинираме различни приоритети и предлагаме и различни времиња за отстранување на дефектите:

Приоритет	Време за отстранување на дефект
Приоритет 1 – критичен	4 часа, Операторот во секое време, без разлика дали во или вон од работното време, веднаш ќе одговори и ќе ги вложи сите напори за брзо да ги реши критичните пречки.
Приоритет 2 – висок	12 часа, Главните пречки пријавени во претпладневните часови треба да се решат не подоцна од попладнето истиот работен ден. Главните пречки пријавени во попладневните часови треба да се решат не подоцна од претпладнето наредниот работен ден.
Приоритет 3 – низок	1 до 3 недели, можеби повеќе во некои специфични случаи за коишто меѓусебно ќе се договора на оперативните состаноци

Одговор од АЕК

Коментарот се прифаќа и членот 15 став 1 се менува и гласи:

(1) Ако на делот на мрежата одржуван од страна на Операторот настане дефект, Операторот ги превзема сите неопходни активности за идентификација и отстранување на дефектот и ги елиминира или ограничува потенцијалните загуби во рок кој не може да биде подолг од четири часа од известувањето за настанатиот дефект дадено од страна на операторот-корисник или од моментот кога операторот

на било кој друг начин ќе го открие дефектот. Одстранувањето на дефектите треба целосно да биде завршено според следните приоритети:

– Приоритет 1 – критичен. Одстранувањето на дефектите треба да биде завршено во рок од 4 часа. Операторот во секое време, без разлика дали во или вон од работното време, веднаш ќе одговори и ќе ги вложи сите напори за брзо да ги реши критичните пречки.

– Приоритет 2 – висок. Одстранувањето на дефектите треба да биде завршено во рок од 12 часа.

– Приоритет 3 – низок. Одстранувањето на дефектите треба да биде завршено во рок од 7 дена.

4. Контролен процент CP

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
Член 17, став 1	<p>(1) Цените за препродажба на услугите што се обезбедуваат со пристап кои ќе ги користи операторот-корисник од член 4 од овој правилник, ќе бидат определени врз основа на следната формула:</p> $C_w = C_r(1 - CP)$ <p>каде што:</p> <p>C_w е големопродажна цена понудена од операторот за конкретна услуга;</p> <p>C_r е малопродажна цена на адекватната услугата што ја обезбедува операторот за своите претплатници;</p> <p>CP е контролен процент, кој не треба да биде помал од 35<u>15</u>%.</p>

Коментари и образложенија

Согласно погоренаведениот предлог за бришење на член 4 кој се однесува на пристапот на МВНО – препродавач, сметаме дека целосно треба да се избрише и член 17, кој се однесува на цените за препродажба на услугите што се обезбедуваат со пристап кои ќе ги користи операторот-корисник.

Доколку сепак не се избрише членот 4 од овој Правилник, тогаш предлагаме измени во член 17 од истиот, во насока CP - контролниот процент, да биде помеѓу 15% и 20%, наспроти 35% како што е во моментот дефинирано.

- КЗК определува контролен процент не помал од 15% и не поголем од 20% во одлуката со која се одобрува спојувањето на операторите, ОНЕ и ВИП, во нацрт референтната понуда за препродажба на мобилни услуги.
- Вака висок контролен процент не е применет во ниту една друга регулација.
- Контролниот процент е неоправдано да биде поголем од контролниот процент од Правилникот за обезбедување на битстрим пристап и препродажба на битстрим услуга, каде во член 17 е наведено дека контролниот процент за препродажба на битстрим услуга не смее да биде помал од 20% и поголем од 30%. Треба да се има во предвид дека при препродажба на мобилни услуги, операторот корисник има значително помалку дополнителни трошоци отколку во случај на препродажба на битстрим услуга и самиот модел на препродажба на мобилни услуги е поедноставен отколку продажбата на фиксни услуги (интернет и говор). Дополнителни трошоци на препродавач на мобилни услуги се само трошоци за маркетинг, продажба и корисничка поддршка, односно само т.н. малопродажни трошоци. Не се потребни дополнителни мрежни елементи додека истото не е случај при обезбедување на фиксни услуги. Затоа

контролниот процент за препродажба на мобилни услуги не треба да надминува 20%.

- Согласно примената на Упатството за начинот на контрола на малопродажните цени на оператор со значителна пазарна моќ со примена на методологијата за пресметка на цени за истиснување на конкуренцијата “margin squeeze”, утврдено е дека маргина од 20% (покривање на малопродажни трошоци) е доволна да се помине margin squeeze тестот.
- Во однос на претходната регулацијата на пазарот за терминирани и преносни сегменти на изнајмени линии, контролниот процент за препродажба на услуги беше утврден на ниво од 11%.
- Препродажбата на Boom TV пакетите на оператор one.VIP е врз основа на попуст во висина од 5% за малопродажните цени за Boom TV пакетите.
- Секако треба да земеме во предвид дека во останатите европски држави не постои конкретна регулација и точно дефиниран контролен процент CP во случај на препродавач, извор Cullen. Како конкретен пример за точно дефиниран контролен процент CP <20% може да се земе Словачка, каде што јасно може да се види дека е во рамките на нашиот предлог.

Согласно сите примери погоре, сметаме дека маргината од 15% до 20% е сосема доволна да ги покрие трошоците за маркетинг и продажба, како и административните трошоци на еден препродавач на услуга на овој пазар, и веруваме дека овој контролен процент од 35% е неразумно висок и треба да се намали. Со вака високиот контролен процент, Агенцијата ќе ги мотивира идните мобилни виртуелни оператори да бидат заинтересирани исклучиво за препродажба и ќе се демотивира развој на конкуренција со сопствена мрежна инфраструктура на овој пазар (ladder of investment). Од друга страна, со висок контролен процент, се доведува до ситуација да некои големопродажни цени за препродажба бидат утврдени на ниво под големопродажните трошоци што секако не треба да биде случај и ја предизвикува логиката на регулирани цени, трошковно ориентирани наспроти “retail minus”.

Дополнително, во малопродажните понуди за мобилна телефонија не постои стандардна цена за повик, СМС, ММС, пренос на податоци. Цените во секој тарифен модел, пакет, се различни и во последните неколку години, операторите вообичаено нудат пакети во кои во месечната претплата се вклучени услуги со неограничена количина на сообраќај, пример неограничен број на повици и СМС пораки во одредена претплата. Во ваков случај, во случај на препродажба не може да се утврдат цена по единица услуга и сметаме дека контролниот процент треба да се определува на ниво на целиот пакет на услуги односно како “retail minus” на месечната претплата.

Одговор од АЕК.

Коментарот не се прифаќа.

Во овој момент на територијата на Европа постојат повеќе од 300 МВМО кои работат во повеќе земји. Тоа што на нашиот пазар и покрај интересот не успеа ни еден оператор да се појави и одржи е јасен показател дека на македонскиот пазар постојат потешкотии за влез на МВМО. Затоа сметаме дека предложениот процент ќе овозможи поволна маргина за работа на операторите корисници од која секако треба да се надоградува и скалата на инвестиции во зависност од инволвираноста на операторите корисници.

5. Наплата по секунда, по порака, по сесија/КВ

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
член 18	Наплатата за говор ќе биде во секунда, за СМС/ММС по порака и за податоци по КВМВ , сите по основа повик/СМС/податочна сесија.

Коментари и образложенија

Македонски Телеком исто така не се согласува со делот од член 18 за наплатата за податоци по единица KB, затоа што сметаме дека тоа е многу мала единица за наплата со оглед на тоа што овој пазар расте секојдневно и количините на податоци се дуплираат од година во година. Затоа сметаме дека е најправилно наплатата да биде по MB, што е и вообичаена пракса кај операторите во Р.Македонија, а и пошироко. Дополнително, цените на Македонски Телеком кои се изведени од LRIC top down трошковниот модел за податочни услуги се моделирани по единица MB и затоа сметаме дека оваа единица е поадекватна од предложената од Агенцијата за електронски комуникации и претставува средина од најкористените единици за мерење на податоци (KB, MB и GB).

Одговор од АЕК

Коментарот делумно се прифаќа и членот 18 се менува и гласи:

(1) За МВМО дефинирани во согласност со членовите 3 и 5 од овој правилник наплатата, од страна на операторот, за говор ќе биде во секунда, за СМС/ММС по порака и за податоци по 10 KB, сите по основа остварен/а повик/СМС/податочна сесија.

(2) За МВМО-препродавач во согласност со членот 4 од овој правилник наплатата, од страна на операторот, треба да биде на идентичен начин како за своите претплатници во согласност со релевантните понуди и тарифни модели и во согласност со членот 17 од овој правилник.

6. Склучување на договори

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
Член 19, став 1	<p>(1) Договорот за пристап треба да е во согласност со референтната понуда одобрена од Агенцијата за електронски комуникации и Законот за електронските комуникации и треба да содржи најмалку одредби за:</p> <ul style="list-style-type: none">а) правата и обврските на операторот и операторот-корисник;б) услугите што се обезбедуваат;в) точките на пристап и техничките можности;д) цени;ѓ) времетраење на договорот за пристап кое не може да биде пократко од пет години;е) начинот и постапката за раскинување и измена на договор за пристап;ж) сите постапки за обесштетување. <p><u>з) банкарска гаранција</u></p> <p><u>с) минимален куповен волумен</u></p>

Коментари и образложенија

Предлагаме дополнување на овој став со цел да се осигураме дека влегува сериозен партнер на пазарот, кој ќе ги оправда ангажманот, ресурсите и времето за имплементација.

Одговор од АЕК

Коментарот под точка з) се прифаќа.

Коментарот под точка с) не се прифаќа

Гаранцијата кон операторот за прифаќање обврска на минимална набавка на волумен за услуги во одреден период може да претставува значителна бариера за влез на нов оператор. Заради планирање на мрежата на мобилниот мрежен оператор може да станува збор за предвидување на волумен на сообраќај кој во никој случај не треба

да биде обврзувачки и не смее да предизвикува правни последици што веќе е елаборирано во коментарот број 2.

7. Времетраење на договор

Реден број на членот	Предлог измени на Македонски Телеком
Член 16, став 3	(3) На барање на операторот-корисник, операторот треба да му овозможи еднократните надоместоци за реализација на пристапот да бидат платени на 36 еднакви месечни рати, доколку договорот за пристап е склучен за период за и над три <u>пет</u> години.
Член 19, став 1	ѓ) времетраење на договорот за пристап кое не може да биде пократко од пет години;
Коментари и образложенија	
Коментарот е во насока на усогласување и измена на времетраењето на договорот за пристап кој предлагаме и во двата члена да биде за период од или над 5 години.	
Одговор од АЕК. Коментарот се прифаќа. Членот 16 став 3 се менува и гласи: На барање на операторот-корисник, операторот треба да му овозможи еднократните надоместоци за реализација на пристапот да бидат платени на 36 еднакви месечни рати, зголемени за соодветна камата според позитивните законски норми за таа материја.	

Се надеваме дека горенаведените коментари, предлози и забелешки, ќе бидат прифатени во финалната верзија на документот или ќе ни биде доставено аргументирано образложение за спротивното.

Со почит,

Директор на сектор за регулативни и големопродажни прашања
Слободанка Гиевска

Елементи кои ги обезбедува МВМО во зависност од степенот на инволвираност

